

# 公务员遴选工作总结(汇总10篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 公务员遴选工作总结篇一

以“”重要思想为指导，牢固树立“安全第一、预防为主、综合治理”的思想，从树立和落实科学发展观的高度，充分认识当前学校安全工作的严峻性、艰巨性和复杂性，保持高度警惕，切实强化安全监督检查，及时消除各类安全隐患，努力减少安全事故，坚决遏止重特大事故的发生。

专门成立了专项安全排查工作领导小组，把安全排查整治工作作为学校首要工作，作了全面安排和部署，做到分工明确、职责明确、责任到人、落实到岗。

- 1、各班召开“珍爱生命，安全第一”为主题的班会；
- 2、每班出一期安全黑板报；
- 3、宣传窗内办一期安全宣传刊；
- 4、各班办一期安全手抄报；
- 5、举行安全知识测试活动；
- 6、利用集会对学生进行安全教育，教育学生注意交通、用电、饮食卫生等安全，还教育学生防火、防盗、防溺水等。

开学第二周为班级、办公室、远程教育教室、公共设施的自查阶段，对自查出的问题立即整改并报告给安全领导小组。

对不能彻底排查的安全隐患必须书面报告安全领导小组，由安全领导小组制定整治方案、措施，限期整改。

## 公务员遴选工作总结篇二

进一步完善卫生应急处理机制和预案体系，规范应急处路程序，健全各疾控机构处路突发公共卫生事件联动机制，形成突发公共卫生事件应急处路全市一盘棋的格局，达到“统一指挥、步调一致、形成合力、有效处路”的目的。不断加强突发公共卫生事件监测、分析、评估与预警，跟踪国内外重大突发公共卫生事件最新动态，有针对性的开展应急演练，提升事件处路能力。及时更新、适量储备应急物资，加强应急队伍建设，加强应急流调人员培训，提高应急流调水平。坚持24小时值班制度，积极应对各类传染病疫情、食物中毒、饮用水污染等突发公共卫生事件，做到反应迅速、报告及时、措施到位、快速控制。

要按照国家、自治区和我市监测计划，加强食品安全、饮用水卫生、消毒效果、职业危害因素监测，强化学生常见病防治工作指导，预防介水疾病发生，促进儿童身体健康。加强公共场所卫生的监测力度，为卫生监督提供技术支撑，为政府决策提供依据。进一步规范开展从业人员健康体检工作，年内开展全市疾控机构健康体检督导工作，及时发现和纠正问题，确保体检质量，保证从业人员健康上岗。

要抓住国家对公共卫生投入力度不断加大这一有利时机，使疾病预防控制工作“重心下沉，关口前移”。加强对基层疾控人员的业务培训，开展流行病学骨干技术人员等10个专项疾病预防控制领域相关业务培训，提高各级疾控机构独立开展流行病学现场组织、实施调查和应急处路的综合能力。积极打造重点学科，推动技术进步，提升疾病预防控制科技含量。加强实验室建设，提高检验检测能力，加强基础设施建设，充分利用人才和设备，开发新项目、引进新技术，切实满足公共卫生检验检测技术需求。充分认识人才的重要性，

引进高学历人才，培养现有人才，合理使用各类人才，造就一支适应疾控事业快速发展的疾控专业技术队伍。

## 公务员遴选工作总结篇三

为推进农村党员干部远程教育的有序开展，半年来，认真履行市、县远教办交办的各项工作，认真组织开展各项工作，积极开展对各站点操作人员的技能培训，保持每月不少于1次，认真召开群众培训会，每月不少于2次，并按季度对各站点进行督导检查，找出问题，要求及时整改，上交自查报告。

官仓是个旅游资源丰富的地方，为了加大对旅游资源的宣传与合理开发，我深入风景前线了解情况，丰富自身文化素质，加大对外宣传。同时，我参加通讯员培训两次，坚持每月书写2至4篇新闻稿件，并且多篇文稿在娄山关报、调研前线等报刊上刊登，加大了对官仓的各项工作有力宣传，起到了一个纽带的作用。

为了巩固我镇的治安稳定，确保一方和谐发展，我积极参加民兵应急分队，并参加培训长达4个月。每年的3、4月份是个多灾的季节，草木枯竭，火灾随时发生，我们做好了防范工作，与灾情做斗争，在我们的共同努力下，保障了人民群众的生命财产安全。同时，我们加大对集镇治安巡逻，维护了我镇人民群众的生民财产安全，得到了人民群众的爱戴。

在办公室，我们要做好“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，起着纽带作用，无论是接听一个电话，还是打印一篇文稿，汇报一项工作，都力求做到准确无误，较好地完成上传下达工作，充分发挥办公室纽带作用，窗口作用。来人接待，公文拟发，上下沟通，内外联系，资料打印等大量日常事务，我都按时、按质、按量完成各项工作。在10年年终总结大会上，我荣获了“先进个人”荣誉称号。

为了迎接各项目实施的到来，我们大力搞好宣传活动，我积

极参加了每项活动的开展。新春佳节，为迎新春举办运动会，在会上，我担任宣传工作，并参加镇机关篮球队，取得了较好的成绩，参加机关拔河比赛，并取得了第三名的好成绩。为迎接建党88周年，我参加了镇歌合唱团，积极有序的开展好各项活动，使每项活动都生机勃勃，顺顺利利的完成。

上半年，各项工作都取得了较好的成效，但在看到成绩的同时，也看到了自己的不足，在前进的道路上还面临着不少的矛盾和困难。今后，我要加强自身文化素质的提高和技能的培训，抓住机遇，克难攻坚，团结奋进，为今后的道路扫清障碍，确保各项工作又好又快的发展。

## 公务员遴选工作总结篇四

目前，我司经理室就针对\_\_地区保险市场变化及去年全年保费收入情况进行综合分析，将上级公司下达我司的各项指标进行层层分解，把计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。

在制定全年任务时充分考虑险种结构优化和业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为年终测评的重要数据。

今年来，我们把稳固车险和企业财产保险，拓展新车市场和新工程新项目作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决的丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。

一是确保续保业务及时回笼，我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐，由经理室督促考核，并要求提前介入公关。一旦出现脱报，马上在全司公布，其他人员可以参与竞争，从而巩固了原有业务，大大减少了业务的流失，保证了主要险种的市场份额占有率。

二是与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、

新上工程名录，并和交警部门、汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。

三是已失业务不放弃。我们不仅对\_\_年业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把\_\_年展业过程中流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，找出脱保原因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切证明；属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。

四是大小齐抓，能保则保。因为企业改制、转产、资金等因素对企业财产保险形成了较大的冲击，加之竞争等因素，使的展业难度和展业成本大大增加。针对这些情况，我们充分动员，统一思想，上下形成合力，迎难而上。做到责任到人，对保费在5万元以上的实行分管经理介入，共同公关。

### 三、在竞争中求生存，在竞争中促发展

一是做好地方政府主要领导工作。公司经理室多次向县委、县政府主要领导汇报工作，突出汇报我司是如何加大对\_\_地方经济建设支持力度，是如何围绕地方政府中心开展工作的，我司积极参与了全民创业调研活动，与县领导一道走访个体、私营经济企业，不仅使县委、县政府对我司热心参与地方政府工作表示满意，还对我司正确调整业务发展方向，向中小企业提供保险保障，主动服务于他们，给予肯定。真实的让县委、县政府感到\_\_公司是真心为地方政府服务的，是值得扶持、信赖和帮助的，从而对我司工作给予了很大地倾斜。

二是深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员，并从其他保险企业抢挖业务尖子加盟我司，赢得“回流”业务，使其他保险公司的工作处于被动状态。

三是服务更加人性化、亲密化，公司经理室成员年初就对县属各大系统骨干企业实行划块包干，进行了多次回访，请他们对我司工作提出意见和建议，这一举措得到了企业的充分肯定，他们认为公司领导主动登门是人保财险的优质服务的充分体现，使客户对我司更加信任。

四是要求所有中层管理干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，对所有新保客户必须当面解释条款并承诺服务项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，提供各方面服务。

五是按照向社会服务承诺和行业禁令，严格内部管控，以理赔和承保两大服务部门为切入口，全面提高公司整体服务水平。

## 公务员遴选工作总结篇五

### 一、强化组织领导，夯实工作责任

为进一步加强精准扶贫工作的组织领导，成立了以支部书记马昌民任组长，第一书记宋鹏任副组长，其他四支队伍成员为组员的领导小组。领导小组下设办公室，抽调1名专职工作人员开展日常工作。上半年以来，四支队伍先后召开10多次脱贫专题会议，对扶贫工作进行安排部署，制定扶贫计划。

### 二、改变工作措施促进帮扶质量

经过第一个季度的工作，对贫困户的基本情况，致贫原因已经有一个比较清醒的认识。老百姓一直都在田间地头忙碌着，帮扶工作队结合实际，转变帮扶方法和时间，把帮扶地点从家里延伸到田间地头，帮扶时间从工作时间扩展到吃午饭午休的时间。帮助村民喷洒农药、整地、栽植黄花、药材等，种种举措，赢得了老百姓的好评。

### 三、解决具体问题，提升帮扶实效

1、通过前期对帮扶村了解，得知村中部分道路、饮水设施需要改造及时进行研判，“四支队伍”跑项目，争资金，并对存在问题上报镇政府，以待解决。

2、加大对贫困户的产业研判力度。组织专门人员，进村入户，对贫困户产业发展及时进行科学研判，经过研判，贫困户积极发展养殖业，预计将养羊70只；牛30头；鸡1800多只。发展药材、黄花种植。

3、组织专门人员，入户对20\_\_第四季度年贫困户收入进行核算，明明白白算账，认认真真核实。

4、集中时间，积极协助村委会，完成了村民房屋鉴定工作。经过两天的集中鉴定，顺利完成了山兴村90户村民的房屋鉴定报告。

5、4月份联系魏记口腔诊所为贫困户开展义诊活动，并赠送礼品。

6、班子换届选举工作。经过召开党员会议，推选代表，按照选举程序，公正公平合法的完成了此项工作。

### 公务员遴选工作总结篇六

本人于20\_\_年入司，20\_\_年11月正式走进组训工作岗位，距今已5年有余，做为组训室的一名老兵，我一直秉承工作无小事，团队是我家的思想观念，服务于营销团队及公司伙伴。组训工作杂而乱，公司的事是我们的事，团队的事是我们的事、营销员的事更是我们的事。为了在杂乱无章的工作中提高效率，2019年在领导的关心和指示下我把工作的重点放在了教育培训(新人岗前培训，衔接培训，组训培训，)；产说会的组织、策划、执行；课件的研发和业务推动中；在2019年的9

月份后，由于农网长远发展的需要，领导又将农村网点的建设和发展列为我的重要工作之一。虽然工作多、任务重，但我丝毫不敢有懈怠之心，竭尽自己之能力，将所有工作做到尽善尽美。

## 一、关于教育培训

教育培训是寿险营销夯实基础的一项基本工作，也是组训工作是一项基本工作，只有搞好各阶段的培训，才能更好的增加新人留存率，稳定老人的从业信心，增加团队的凝聚力和竞争力。在公司经理室的指导下今年我们共举办新人培训8期，培训新人约150余人次，在历次的新人培训中不论新人的数量多少，我都本着只要新人进入我们的职场就让新人感受到温暖、关心和爱护，认真做好每一堂课，虽然每次新人班中我主讲的课程都是一样的，但每次培训前一天，我都会认真的温习和修改课件，每次都有改进，力争做到尽善尽美；今年衔接培训共举办4期，每季度一期。衔接培训是提升业务员技能调整业务员心态的重要手段之一，在每次衔接培训前期，我都会认真了解、分析业务员需求，有针对性的进行衔接培训的课程安排，每次的衔接培训都取得了较好的效果，业务员反应良好，说衔接培训帮她们解决了一些切实的问题。尤其是新人的衔接培训，确确实实的帮助新人提升了展业技能，提高了新人的在这个行业的留存率。培训工作不容忽视，每一次的培训内容我都尽量做到实用有效，让业务人员爱上培训学习，从而提升业绩指标及个人收入是我的培训宗旨。在后半年我还肩负起了培养新组训的重责，我们每个月都要进行一次组训的学习。包括做为主持在台上的仪容仪表、精神面貌；做为主讲需要进行的受众分析、专题内容以及职场营销的课程传承等，希望通过不间断的学习，让我们教学相长、共同进步。

## 二、关于产说会

产说会在2019年我公司的期交业务指标完成中，可以说是起



到了功不可没的重要作用。尤其是在一季度开门红的业务竞赛中，让我公司的业绩一直引领张家口全辖的最前沿。而产说会整体的组织、策划、运作和实施离不开公司经理室的正确指导及组训室所有成员的努力。我在产说会中不仅担任主持工作，更是产说会整体运作的实施者。产说会的整体运作从会前晨会的宣导预热，到业务员进行客户邀约的准备，每一场产说会的所有资料、课件及相关文字起草，我都在每一次会前重新进行检查修正；产说会的会标、现场布置、流程、甚至是每一个上场音乐、主讲人的胸花等等，事无巨细都凝聚着我的努力与付出。

### 三、关于课件的研发

寿险行业就是一个不断学习、不断创新的行业。做为一个合格的组训，必须拥有能够通过团队现状进行分析而后进行有针对性的相关培训的能力。而培训能力的体现，在现阶段就是根据业务员的实际情况，开发不同形式的课程(包括讲授、示范、演练、观察及督导)，并将课程转化为业务员的生产力。通过5年组训生涯的工作锻炼，我的相关能力也得到了强力的提升。在今年一系列的培训中，我可以做到根据业务员职级的不同，进行有针对性的培训。包括相关培训内容的计划及培训课件的制作；在进行后半年的职场营销中更是不断进行课件的整改和研发，力争做到市场针对性强、市场竞争力强。组训、主管易讲易学，并且在组训及主管中进行推广。

### 四、关于业务推动

要使一个团队保持良性发展，永续经营，必须要有明确详细的业务推动计划和团队激励方案以及绩效分析。“有树有鸟栖，有人有业绩”团队发展以人为本，增员工作尤为重要，但在增员的同时，团队要勇于割舍一些低产能和无业绩人员，只有这样，才能使团队整体素质提升，产能提高。这是是我的个人认识，并且不断的在把我的这种认识传播到业务员及主管的心中。在公司领导的支持下，我公司今年进行了清虚

工作，同时加强增员宣导以及增员业务培训，做到月月有新人培训。通过进行有效的绩效分析，积极提供建设性的业务推动方案，如：业务组之间业绩对抗，新人上单奖励，举绩抽奖，出勤奖励、分阶段竞赛，树立组经理典范、大力开展职场营销及推广把增员当做头等大事来抓的概念等。并通过大晨会宣导、到网点启动和职场文化(标语口号)进行激励，将业务推动做到紧致、有序、针对性强、实用性强，切切实实让业务推动打动业务伙伴的心，从而带动整体业务的发展。

## 公务员遴选工作总结篇七

在过去的这一年中，我从对公司项目的熟悉，逐步成长到能够承担公司项目的部分模块，并且在这些方面为公司做出了应有的贡献，对我个人而言自我的本事也得到了相应的提高。可是公司的项目复杂，要学习的东西还有很多，所以我要继续努力，对项目中的细节和难点更加深入的理解，期望经过自我的努力看到产品的完美诞生。

在这一年里我主要完成了以下任务：

- 1、在20xx年的基础上对电台的各项指标进行细化和研究，并且根据邓工的提议与民航的指标总结出了我们自我的电台测试方法，并且对我们电台进行了详细测试，根据测试记录对电台进行了各项性能的评估。
- 2、根据对电台的跟踪测试，陆续整理出了电台现有存在的问题，并且将各个模块的相应参数做出了修改。随后修改了每个模块的原理图，针对发射机频合的小数分频问题、发射机谐波大问题等提出了解决方案。
- 3、历时一个半月对整个电台的系统原理图进行了整合修改，同时更加明确了整个电台的各路信号含义，为后面的研发与测试奠定了基础。

4、根据发射机的测试数据对发射机做出了相应评估，提出了一些问题，例如功率不稳定、不精确、调制度漂移、失真度大、 $\text{ptt}$ 超时等，随后与西工大配合解决发射机的相关问题。在此期间经过配合解决了功率稳定性问题、调制度漂移问题、 $\text{ptt}$ 超时问题等，经过解决这些问题我们自我也总结出一些方法和公式，更加深入的解决了发射机相关问题，为后续发射机调试和生产打下了基础。

5、对发射机遗留的失真度大、谐波大等问题进一步努力解决。尝试制作 $\text{mod}$ 电压产生电路，缩小排查问题的范围，尝试使用定制滤波器降低谐波，修改功放参数，解决问题。虽然问题没有得到很好的解决，可是我们从中也找到了方向，我想在沿着这个方向继续努力，这些问题必须会得到解决。

6、着手参与新方案的讨论研究，首先是调制板，减少调制板的无用信号线，使用 $\text{dsp}$ 串口协议来与 $\text{arm}$ 通信；然后是电源板，将原先分立的电源板和整流板整合在了一齐，减少了连接线，并且增加了散热面积；随后是 $\text{arm}$ 的改善，根据新采购 $\text{arm}$ 的型号制定有效的隔离方案，改变原有的供电方式；再根据电台的新要求，频合增加小数分频的功能，所以频合采用 $\text{adf4351}$ 锁相环来设计。

7、绘制电源板、调制板和 $\text{arm}$ 转接板的 $\text{pcb}$ 板，同时参与每个板子接口方式的讨论，为 $\text{pcb}$ 板焊接配料。

8、负责公司新项目数传电台，制作数传电台测试工具，策划数传电台研发初步方案，进行了3次户外测试，对数传电台进行了评估，虽然这个项目没有进行下去，可是经过这个项目，我自我也学到了不少东西，也感受到了公司发展的动力。

9、将调制板、 $\text{arm}$ 转接板和电源板，进行单板测试，后续焊接屏蔽框，在焊接和安装过程中还对部分结构进行了修改和完善，最终进行功能性测试，将新版的调制板、电源板

和arm转接板等进行联合调试。

10、复旦项目上，主要做了以下几点：1)首先熟悉项目的基本情景，开始着手设计电压采样电路、确定电阻器的型号;2)随着项目的进展，最终确定和生产了电阻器，确定了基本电路形式;3)然后根据电阻器尺寸确定机柜的尺寸，确定了厂家，设计和加工了母排;4)后续将项目提交到上海测评，根据测评结果再次修该机柜内的安装尺寸和母排安装方式。

11、参与公司9000审核文档的编写，最终整合实验台位置，使工具、仪器等物品按位放置，整合文件柜，使公司办公室更加整齐、也规范了工作流程和工作方式。

## 二、工作心得

来到公司已经一年多了，从对项目的初步了解，到熟悉各个模块的工作原理，再到独自承担起项目中模块的研发，我看到我自我在成长，在提高、在成熟。在工作中也意识到配合的重要性，我们电台系统十分复杂，我们每个人就是电台复杂系统的一部分，所以各自的配合很重要。

## 三、工作中存在的不足

1、工作的专业技术方面不够精通，对发射机的失真度问题没有找出解决办法，应当在这方面加强学习，为以后的工作供给指导。

2、工作环境不够清洁，实验台不够整齐，仪器摆放不到位，期望以后我约束自我将物品摆放到位，养成良好习惯。习惯决定成败，良好的工作习惯会进取促进我们的工作。

3、工作总结做的不到位，没有进取总结自我工作中的得失和经验，导致在同一个地方跌倒两次，期望以后在这方面加强。

## 四、工作计划

接下来的一年对公司而言十分重要，既要将电台送到民航去审核，复旦项目也将迎来复审，对我而言是机遇也是挑战，所以我要更加努力奋斗，为公司的新突破贡献所有力量。

其中，以下几点是我下年重点要提高的地方：

- 1、继续改善工作方法，在工作中寻求新思路，将创新作为工作的一个目标，对待工作，力求完美，如果能绝不凑合。
- 2、加强员工的团结与配合，突出每个人的特点，举全员之力将项目做好。
- 3、加强专业技术知识的学习，提高实践本事和处理日常事务的本事。

总之，在过去的一年里，我能够恪尽职守，进取努力地完成好本职工作，工作量饱满，总体上对自我的工作是比较满意的。在新的一年里，我将不断改善工作中存在的不足，一如既往，再接再厉干好自我的各项工作，也期望能够得到领导和同志们更多的理解和支持。

## 公务员遴选工作总结篇八

一、严于律己，自觉加强党性锻炼，党性修养和政治思想觉悟进一步提高

一年来，我始终坚持运用马克思列宁主义的立场、观点和方法论，运用辩证唯物主义与历史唯物主义去分析和观察事物，明辨是非，坚持真理，坚持正确的世界观、人生观、价值观，用正确的世界观、人生观、价值观指导自我的学习、工作和生活实践，在思想上积极构筑抵御资产阶级民主和自由化、拜金主义、自由主义等一切腐朽思想侵蚀的坚固防线。热爱

祖国，热爱中国^v^热爱社会主义，拥护中国^v^的领导，拥护改革开放，坚信社会主义最终必然战胜资本主义，对社会主义充满必胜的信心。认真贯彻执行党的路线、方针、政策，为加快社会主义建设事业认真做好本职工作。工作积极主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

## 二、强化理论和业务学习，不断提高自身综合素质

我重视加强理论和业务知识学习，在工作中，坚持一边工作一边学习，不断提高自身综合素质水平。

(一)、是认真学习三个代表重要思想，深刻领会三个代表重要思想的科学内涵，增强自己实践三个代表重要思想的自觉性和坚定性;认真学习党的xx大报告及xx届三中、四中全会精神，自觉坚持以党的xx大为指导，为进一步加快完善社会主义市场经济体制，全面建设小康社会作出自己的努力。

(二)、是认真学习工作业务知识，重点学习公文写作及公文处理和电脑知识。在学习方法上做到在重点中找重点，抓住重点，并结合自己在公文写作及公文处理、电脑知识方面存在哪些不足之处，有针对性地进行学习，不断提高自己的办公室业务工作能力。

三是认真学习法律知识，结合自己工作实际特点，利用闲余时间，选择性地开展学习，学习了《森林法》、《森林防火条例》、《土地管理法》、《广西壮族自治区土地山林水利权属纠纷调解处理条例》、《反^v^法》，通过学习，进一步增强法制意识和法制观念。

## 三、努力工作，按时完成工作任务

(一)、是认真收集各项信息资料，全面、准确地了解和掌握各方面工作的开展情况，分析工作存在的主要问题，总结工

作经验，及时向领导汇报，让领导尽量能全面、准确地了解和掌握最近工作的实际情况，为解决问题作出科学的、正确的决策。

(二)、是领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。

(三)、是在接待来访群众的工作中，坚持按照工作要求，热情接待来访群众、认真听取来访群众反映的问题，提出的要求、建议。同时，对群众要求解决但一时又解决不了的问题认真解释，耐心做好群众的思想工作，让群众相信政府。

在同志们的关心、支持和帮助下，各项服务工作均取得了圆满完成的好成绩，得到领导和群众肯定。

刑事审判格局有了三大改变：

一是最大限度实现量刑公正和均衡。提高了刑事审判工作效率，进一步树立了法院的司法权威，较好地实现了社会公平正义的预期效果。改变了过去估堆量刑，经常会出现的因人而异，因案而异，同案不同判的现象，通过加减乘除的量刑统一标准，量刑过程公开、透明，更加规范、科学。

二是通过量刑答辩程序，让当事人明白法院对被告人刑事处罚如何量化，使被告人服判息诉率明显提升。

三是通过从轻情节的量化，使刑事附带民事案件被告人赔偿更积极，受害人满意效果显著提高。

回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步，但我也认识到自己的不足之处，理论知识水平还比较低，现代办公技能还不强。今后，我一定认真克服缺点，发扬成绩，自觉把自己置于党组织和群众的监督之下，刻苦学习、勤奋工作，做一名合格的人民公务员，为全面建设小

康社会目标作出自己的贡献!

## 公务员遴选工作总结篇九

一年来,我坚持做到按照党和国家的金融方针、政策和有关规章制度的要求,不断规范经营行为;认真学习和贯彻上级文件精神,在管理中求生存,在竞争中求发展。同时,为不断提高自身的理论水平和管理水平,制定了详细的学习计划,坚持学习金融理论和农村信用社改革的有关政策、文件,使理论水平、领导能力明显提高。做到了知识更新、业务更新,做到了学有所用,正确应用科学发展观知道业务工作开展。一是积极进取,把出色地完成本职工作作为检验自己思想作风的具体要求,把工作成果的好与差作为检验自己对理论理解和认知程度的标准;二是努力提高业务水平和操作能力。我不断的年度总结经验,并积极与身边的同事交流沟通,努力使自己在尽短的时间内熟悉新的工作环境和内容。在xx-xx年之间从万存款增加到多万元,其中还有各项考核如中间业务、信用卡、保险、不良贷款催收等,都超额完成在各项考核,在全行的业绩排名名列前茅,我连续\*\*年当选优秀客户经理。

在日常的工作中,我能从自身工作实际出发,以良好的大局意识、创新意识和责任意识,投入到工作当中去;以优质的服务,面对客户;以努力的工作来汇报领导对我的信任。坚持科学的态度和脚踏实地的精神,兢兢业业地做好各项工作。

1、建立客户档案信息。我经常深入了解自己负责的镇海炼化公司的客户,掌握客户第一手资料,搜集、整理客户信息,建立和维护完整的客户档案信息。例如:有一次客户在交流中,我了解到镇海炼化公司将对员工进行集资的信息后,我及时介入,通过对外公关、对内协调、克服种种困难,终于在\*\*年\*月份,成功发放个人贷款\*余万元。

2、建立重点企业和个人信用服务体系。我经常与企业重点客



户人员保持良好的个人关系。例如在\*\*年年底，我一次与\*\*公司某领导的闲谈中了解到企业资金有点紧张，正在想通过向发电公司延迟付购电费的方式来缓解资金困难，我了解到这个信息后，他一边向上级行了解银行是否还有票据发放规模，一边动员企业领导可使用他支行票据来解决资金困难，通过自己不懈努力，为支行增加了亿元的票据业务。

3、做好存款营销工作。在行长室和市场部的带领下，配合网点主任把存贷业务及中间业务做好，在营业活动中，我把服务基层、服务客户放在首位，与网点、客户交流处于一种和谐的状态，许多事情便迎刃而解。我们客户部与机关保障部门相比，多了经营的职能，与营业网点相比，多了管理的职能，既要管理、又要经营，上对上级支行所有的业务部门，下对所有网点，外对重点客户，我们的任务是相当繁重的、责任也是相当大的。客户是商业银行发展的基础，在挖掘客户源上狠下功失，确保任务的实现。一是充分利用我行结算的优势，面向城镇寻找开户单位，可以从中挖掘不少优质客户。二是挖他行存款，瞄准单位找关系，全面出击。主动与客户建立一种良好的感情关系，形成以客户为中心的经营理念，想客户所想，急客户所急，让客户真正感受到我们分理处的优越性。现在取得如下的工作业绩：国际业务方面，去年结算量为5000多万美元，处于支行领先地位；贷款存量亿元，其中包括短期亿元，住房和中长期亿元，现有的管户数多户，当前贷款存量还是管户数都是全市第一名。

4、积极开展贷款营销。为适应新时期农民和农村经济发展的需要，解决农民贷款难、促进农民增加收入、改进农业银行业务经营，我根据省分行深入开展“支农惠民行动计划”的工作要求，积极推广农户小额信用贷款，宣传农业银行的惠农政策、服务承诺。本着“惠农富民、支农富社、诚实守信、区别对待、快捷高效、方便农户、信用户优先”的原则，创新工作思路、增强营销理念，大力推广“扶持青年创业工程”、“信用建设工程”等。为保证支农惠民工作的顺利开展，我经常走入到农户中了解农户的需求和想法，还与乡镇

党委干部一起参与现场评定信用户、现场发放贷款，公开信贷操作流程，增强群众对“惠农卡“的了解和信任，保证了农行的“惠农卡“顺利开展□xx年，我累放各项贷款亿元，有效地促进了农业产业化结构调整和中小企业的转型发展。

在金融行业从事客户经理岗位，接触的都是各行各业的成功人士，难免遇到形形色色的经济诱惑。面对这些，我都巧妙地化解开来，洁身自好，保持了一名优秀客户经理的本色，树立了行业典范。通过专业诚信的优质服务，越来越多的个人客户使自己的资产得到了更合理的配置，达到更有效的增值保值。许多客户曾经多次表示送给我礼品或现金以表达感激之情，有的甚至直接把礼品或购物卡送到了我手里。面对这种情况，我没有直接回绝客户的好意，但我与客户另外单独约了见面时间，将礼品不露声色地，原封不动地归还给客户，然后耐心地向客户解释了我行的政策制度，并对客户对自己的赞赏表示衷心的感谢。经过我妥善的处理，这些客户不但都主动收回了自己的礼品，而且对我比以前更加信任，更加尊敬了。这些小小的“插曲“没有影响到我与客户之间的感情，反而使我与客户的关系更加和谐了。许多客户都会真诚地说，我是他们可信赖的人！

客户经理是对外服务的窗口，是支行对外的形象。个人素质的高低直接就反映我行的服务水平，我清楚自身还有很多不足，比如遇到困难容易产生急躁情绪，综合协调能力有待提高，工作经验有待丰富，工作系统性不够强等等。今后我将努力做到以下几点，希望领导和同事们对我进行监督指导。

- 1、强化团队意识，树立集体观念。团队精神是一个集体凝聚力、战斗力的集中体现。任何一件事情的完成都需要集体智慧的结合，拥有一支强有力的团队，就没有克服不了的艰难险阻。一只筷子是非常容易被折断的，但十只筷子就很难被折断，毕竟一个人的力量是有限的。所以，作为一名客户经理一定要团结一心，以百倍的努力，高昂的激情，积极投身农行改革发展中去，重塑农行员工队伍的崭新形象，打造一

流的员工队伍。

2、努力精益求精，全面服务客户。一位学者说：真正的优质服务是发自内心的自觉行为，而不是对规章条例的机械遵循。为此，我们要进一步提高服务质量，争创服务品牌，用优质服务吸引广大客户，有效提高了顾客满意度。

3、加大营销力度，做好贷款工作。1、在维护好老客户的同时，要挖掘新资源，如黄金客户镇海炼化公司、海达公司、检安公司等，在贷款方面找到新的突破口。做好新鹏公司，发展国际业务、中间业务、全额保证金的押汇业务，以提高存款业务。2、加强临俞工业园区企业的营销力度。借助今年信贷资金较紧的情况，更大程度上利用好信贷资源。经常到园区走访，获取信息，及时了解企业的需求，进行全方面的服务，做到双赢互利。3、克服年轻气燥，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己，决不能因为取得一点小成绩而沾沾自喜，骄傲自大，而要保持清醒的头脑，与时俱进，创造出更大的辉煌。

以上是几年来个人的工作业绩和下一步的工作打算，不当之处，请领导批评指正！

2019年二季度我在支行行长和各条线同事的关心指导下，用较短的时间熟悉了新的工作环境。在工作中，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。2019年3月至6月，我参加了北京金融培训中心举办的afp(金融理财师)资格认证培训，取得参加afp认证考试资格，并于2019年7月顺利通过了afp认证考试。通过这次全方位的培训和学习，使我深刻意识到自身岗位的重要性和业务发展的紧迫感。在工作中，我把所学到的理论知识和客户所遇到的实际问题相结合，勇于探索新理论、新问题，创造性的开展工作。

到了新的岗位，自己的工作经验、营销技能和其他的客户经

理相比有一定的差距。且到了新的工作环境，对行内业务往来频繁的对私对公客户都比较陌生，加之支行的大部分存量客户已划分到其他客户经理名下。要开展工作，就必须先增加客户群体。到任新岗位后，我始终做到“勤动口、勤动手、勤动脑”以赢得客户对我行业务的支持，加大自身客户群体。在较短的时间内，我通过自身的优质服务和理财知识的专业性，成功营销了支行的优质客户，提高了客户对银行的贡献度和忠诚度。

担任客户经理以来，我深刻体会和感触到了该岗位的使命和职责。客户经理是我们xx银行对公众服务的一张名片，是客户和银行联系的枢纽，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着我行的形象。我深知客户经理的一言一行都会在第一时间受到客户的关注，因此要求其综合素质必须相当的高。从我第一天到任新岗位，从开始时的不适应到现在的能很好地融入到这个工作中，心态上也发生了很大的转变。刚开始时，我觉得客户经理工作很累、很烦琐，责任相对比较重大。但是，慢慢的，我变得成熟起来，我开始明白这就是工作。每天对不同的客户进行日常维护，热情、耐心地为客户答疑解惑就是我的工作，为客户制订理财计划和让客户资产得到增值就是我的工作范围，当我明确了目的，有了工作目标和重点以后，工作对于我来说，一切都变得清晰、明朗了起来。当客户坐在我的面前我不再心虚或紧张，我已经可以用非常轻松的姿态和亲切的微笑来从容面对。如今客户提出的问题和疑惑我都能够快速、清晰的向客户传达他们所想了解的信息，都能与大部分客户进行良好的沟通并取得很好的效果，从而赢得了客户对我工作的普遍认同。同时，在和不同客户的接触中，也使我自身的沟通能力和营销技巧得到了很大的提高。

个人职业发展的愿景：

由于银行业的特殊性和一定程度上的专业性，想成为银行业的优秀员工，必须经过系统的培训与丰富的实践。我期望

在2019年能争取到更多的培训机会，使自身的综合素质得到全面的提高。夯实自己的业务基础，朝着更高、更远的方向努力。

年度总结过去，是为了吸取经验、完善不足。展望来年，我将会更有信心、更加努力、积极进取、精益求精地完成好今后的工作，以争为我行来年个金条线的发展做出自己更大的贡献。

## 公务员遴选工作总结篇十

转眼间，来到\_\_公司已经一年多了。而我担任的人事专员一职，主要负责员工的招聘、培训、社保、劳动合同管理等工作，配合相关领导制定、组织实施公司人力资源计划，最大限度地开发人力资源，为实现公司经营发展战略目标提供人才保障。以下是今年的工作总结。

### 一、工作内容

结合各部门人员需求计划，并根据各部门人员的实际需求，通过各种招聘渠道有针对性、合理性招聘各类优秀员工以配备各岗位；为新员工办理入职手续，建立并完善其电子档和纸质档案；协助部门主管及时为符合转正条件的员工办理转正手续；每月底对新进、转正、调薪、离职人员进行统计核对并发至相关领导。

社会保险是指基本养老保险、失业保险、基本医疗保险、工伤保险、生育保险；及时与符合条件的员工签订劳动合同，并及时为其办理社保保险的增加；及时办理离职员工的劳动合同的解除工作，并及时办理其社保的减少工作。值日及值班工作的综合管理；及时更新、完成公司日常及周末值日的安排检查评比；完成法定节假日的放假通知及值班安排工作。管理公司工会，定期或不定期配合协调组织员工开展各种形

式的活动，并做好与上级工会组织的对接、沟通工作。

## 二、工作体会

我认为工作价值的是在工作中，得到不断地提升，不断地去学习得到进步。特别是从事一份跨专业且从未接触过的工作，在这个相对陌生的领域，更应该通过学习加强各个方面知识才能更好的进行工作。

进入了行政人事部，我会找准自己的工作定位，做到踏实肯干，积极和同事讨论在工作过程中的问题，有一些专业上不懂的地方我虚心向领导及其他有经验的同事请教，听从领导的指挥，快速的融入这个新的环境。手中的每一份工作，不仅是为了部门和公司，同样也是为自己而做，在工作过程中，所得到的并不仅仅是工作的报酬，还有技术的锻炼，品质的提升，我努力培养自己尽职尽责的工作精神。

由于今年才入职，当工作中面对一些突发情况时，应变能力不够快，还有待提高；有时会因工作杂、事情多而暂时忽略掉个别工作任务，说明我在工作过程中还不够细心，以后应加强做事的条理性，可以用备忘录的形式规划好工作的步骤，保证工作的顺利完成。处理一些复杂的工作时不够认真，导致工作的完成情况不够理想，在20\_\_年里，我将以最好的工作态度来迎接这份工作，面对挑战绝不退缩。

## 三、明年工作计划

新的一年我将更加努力学习，力争在提高自身专业素质上取得新突破，争取更好的胜任目前岗位。不仅是人事专员岗位的知识，还要学习做人的道理，处世的方法，加强人际间的沟通，更好的适应公司的大环境。积极参与部门各类知识的培训，及时更新自己的知识，提高自己的工作和专业能力。虚心向同事学习，取他人之长，补自己之短。我会努力工作争取做出好成绩。随着公司不断扩大、规范、完善，可以预

料我们的工作将更加繁重，要求也将更高，收集整理，需掌握的知识需更广，为此，我将更加勤奋学习，提高自身各项素质和技能，适应公司发展要求。